



# AGROBRIDGES – YHTEYKSIEN RAKENTAMINEN TUOTTAJAN JA KULUTTAJAN VÄLILLE

*Lyhyiden elintarvikeketjujen (SFSC) liiketoimintamallit - Logistiikan kehittäminen  
19.6.2023*



HANKE ON SAANUT RAHOITUSTA EUROOPAN UNIONIN HORIZON 2020 TUTKIMUS- JA INNOVAATIO-OHJELMASTA  
SOPIMUKSEN NRO 101000788 MUKAISESTI.

agr  
BRIDGES

# Sisällysluettelo

Johdanto

Liiketoimintamallin määritelmä

Liiketoimintamalli-kanvaasi

Arvolupaus-kanvaasi

Esimerkkejä organisaatioista ja palveluista, jotka noudattavat tätä liiketoimintamallia



HANKE ON SAANUT RAHOITUSTA EUROOPAN UNIONIN HORIZON 2020 TUTKIMUS- JA INNOVAATIO-OHJELMASTA  
SOPIMUKSEN NRO 101000788 MUKAISESTI.

---

# Johdanto

agroBRIDGES-hankkeen (<https://www.agrobridges.eu/>) tavoitteena on rakentaa yhteyksiä tuottajien ja kuluttajien välille ja tarjota viljelijöille käytännön tietoa ja tukea, jotta he voivat parantaa markkina-asemaansa uusilla lyhyisiin elintarvikeketjuihin perustuvilla liiketoiminta- ja markkinointimalleilla.

Päätöksentekotyökalussa (DST) (<https://agrobridges-toolbox.eu/decisionsupporttool/>) lyhyille elintarvikeketjuille määritellään viisi liiketoimintamallia. Näitä ovat kumppanuusmaatalous (CSA), suoramyynti, vähittäiskauppa, verkkokauppa ja logistiikan kehittäminen.

Tämä dokumentti määrittelee:

- Logistiikan kehittäminen -liiketoimintamallin
- Liiketoimintamalli-kanvaasin (business model canvas), jossa tunnistetaan avaintekijät uuden liiketoiminnan kehittämiseksi.
- Arvolupaus-kanvaasin (value proposition canvas), joka havainnollistaa palvelun ominaisuuksien tai tarjonnan sekä asiakkaiden ja markkinoiden tarpeiden välistä suhdetta.
- Esimerkkejä organisaatioista/palveluista jotka noudattavat tätä liiketoimintamallia.

Lisätietoa metodologiasta löytyy raportista D2.1: SFSCs business and marketing models categorization:  
[https://www.agrobridges.eu/wp-content/uploads/2022/03/agroBRIDGES\\_D2.1\\_SFSCs-BM-categorisation\\_v1.0.pdf](https://www.agrobridges.eu/wp-content/uploads/2022/03/agroBRIDGES_D2.1_SFSCs-BM-categorisation_v1.0.pdf)



---

## Liiketoimintamallin määritelmä

Viljelijä hyötyy **logistiikan kehittämisestä**. Tuotteiden myyminen tuottajaorganisaatioille, tukkuliikkeille tai muille jakelijoille jakaa kustannuksia ja yhdistää resursseja jakeluun. Tällä tavoin suurempia määriä voidaan myydä eri myyntikanaville, kuten ruokaketjuille. Tätä liiketoimintamallia suositellaan aina vaihtoehtona kaikille, eikä se ole osana analyysin muita suositteluja.



---

# Liiketoimintamalli-kanvaasi

Liiketoimintamalli-kanvaasi tarjoaa visuaalisen esitystavan, missä eri osiot kuvaavat liiketoimintamalliin liittyvää arvolupausta, infrastruktuuria, asiakkaita ja taloudellisia näkökohtia. Se auttaa yrityksiä kuvaamaan liiketoimintaan liittyviä tekijöitä ja niiden välisiä yhteyksiä.



# Logistiikan kehittäminen – Liiketoimintamalli-kanvaasi

## Kumppanit

- Paikalliset viljelijät
- Viljelijöiden yhdistykset
- Pakkaamot
- Kuljetuspartnerit

## Toiminnot

- Yhteisten kuljetusyriyten kehittäminen
- Pakkausten yhteishankinta
- Yhteistyö sekä toimitusketjuihin ja toimituksiin liittyvien strategioiden luominen (ainutlaatuinen myyntipiste)

## Resurssit

- Infrastruktuurin ulkoistaminen
- Osuuskuntien varastot
- Teknisten ratkaisujen tarjoajat

## Arvolupaus

- Tuotteiden tuoreus on tärkeä ja arvokas menestystekijä lyhyille elintarvikeketjuille.
- Standardoidut pakkaukset tuoreuden lisäämiseksi.
- Luodaan yhteistyösuhteita, jotka vähentävät kuljetuskustannuksia ja pitävät yllä korkeita tuotestandardeja.

## Asiakassuhteet

- Pyrkimys liittyä yhteistyöhön ja hyödyntää etuja.
- Tärkeä tekijä tilattaessa on tuotteiden tuoreus.

## Kanavat

- Infrastruktuurin ulkoistaminen
- Osuuskuntien varastot

## Asiakassegmentit

- B2B
  - Päivittäistavarakapat sekä terveys- ja luomuelintarvikekaupat
  - Työpaikkaruokalot ja työpaikat
  - Yritykset
  - Koulut ja yliopistot
- B2C
  - Yksittäiset kuluttajat

## Kustannusrakenne

- Toimintakustannukset: Kiinteät kulut (verkkosivu, laitteet, infrastruktuuri...)
- Muuttuvat kustannukset (palkat, pakkaukset)
- Logistiikkakustannukset (sähköinen kaupankäynti)
- Tuotantokustannukset: myynninedistämiskampanjat

### Kustannusten alentamismahdollisuudet

- Pakkaus- ja kuljetuskustannukset pienenevät, kun yhteistyötä kehitetään.

## Kassavirta

### Pääasialliset tulovirrat

- Pitkällä aikavälillä: Kuljetuskustannusten aleneminen parantuneen logistiikkastrategian ja pakkaus-tehokkuutta parantavien yhteisten tilausten ansiosta.
- Suuri määrä tilauksia B2B:ltä, koska skaalautuvat toimintakustannukset parantavat kilpailukykyistä hintaa.

---

# Liiketoimintamalli-kanvaasin osioiden kuvaus

- **Kumppanit** - Liiketoiminnan kannalta keskeisimmät yhteistyökumppanit
- **Toiminnot** - Keskeisimmät tehtävät tai toiminnot liiketoiminnan harjoittamiseksi
- **Resurssit** - Asiakasarvon luomiseksi tarvittavat resurssit, jotka voivat olla fyysisiä, aineettomia, taloudellisia tai henkilöresursseja
- **Arvolupaus** - Yrityksen tarjoamat tuotteet ja palvelut. Osterwalder: "Kokonaisnäkemys tuotteista ja palveluista, jotka yhdessä edustavat arvoa tietyille asiakassegmentille. Arvolupaus kuvaa tapaa, jolla yritys erottautuu kilpailijoistaan, ja on syy siihen, miksi asiakkaat ostavat tietystä yrityksestä eivätkä toisesta"
- **Asiakassuhteet** - Millaisia yhteyksiä yrityksen ja sen asiakkaiden välille rakentuu ja miten niitä ylläpidetään
- **Asiakassegmentit** - Yrityksen tuotteiden ja palveluiden kohderyhmä
- **Kanavat** - Keinot jakaa tuotteita ja palveluja, sisältäen markkinointiin ja jakeluun liittyvät toimintasuunnitelmat
- **Kustannusrakenne** - Kaikki liiketoiminnasta syntyvät kustannukset
- **Kassavirta** - Yrityksen tulot. Yrityksen kautta kulkevat erilaiset tulovirrat tekevät sen toiminnasta rahanarvoista



---

# Arvolupaus-kanvaasi

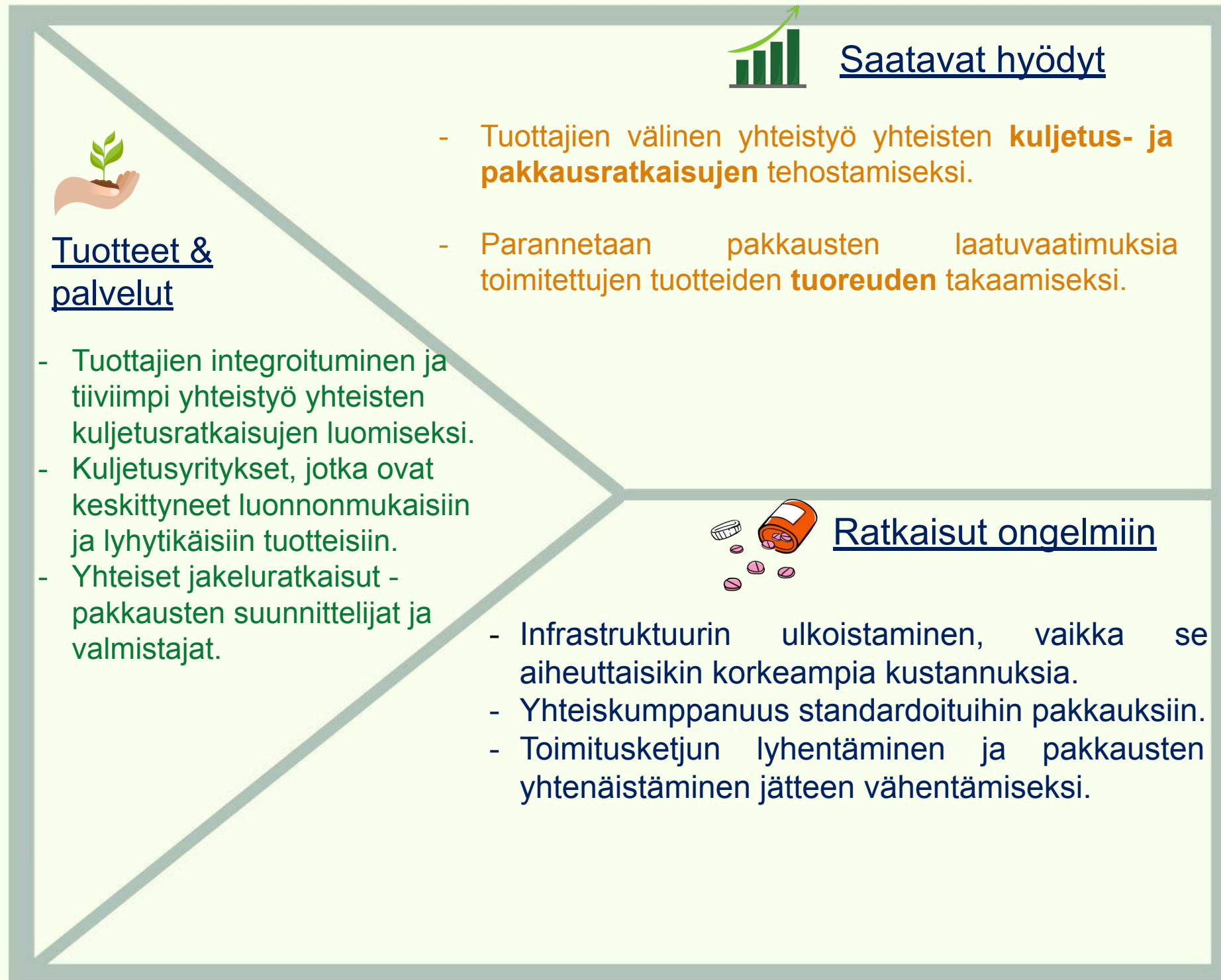
Arvolupaus-kanvaasi auttaa määrittelemään tuotteen tai palvelun arvolupausasiakkaalle ja varmistaa, että tuote tai palvelu on sellainen, jota asiakas arvostaa ja tarvitsee.



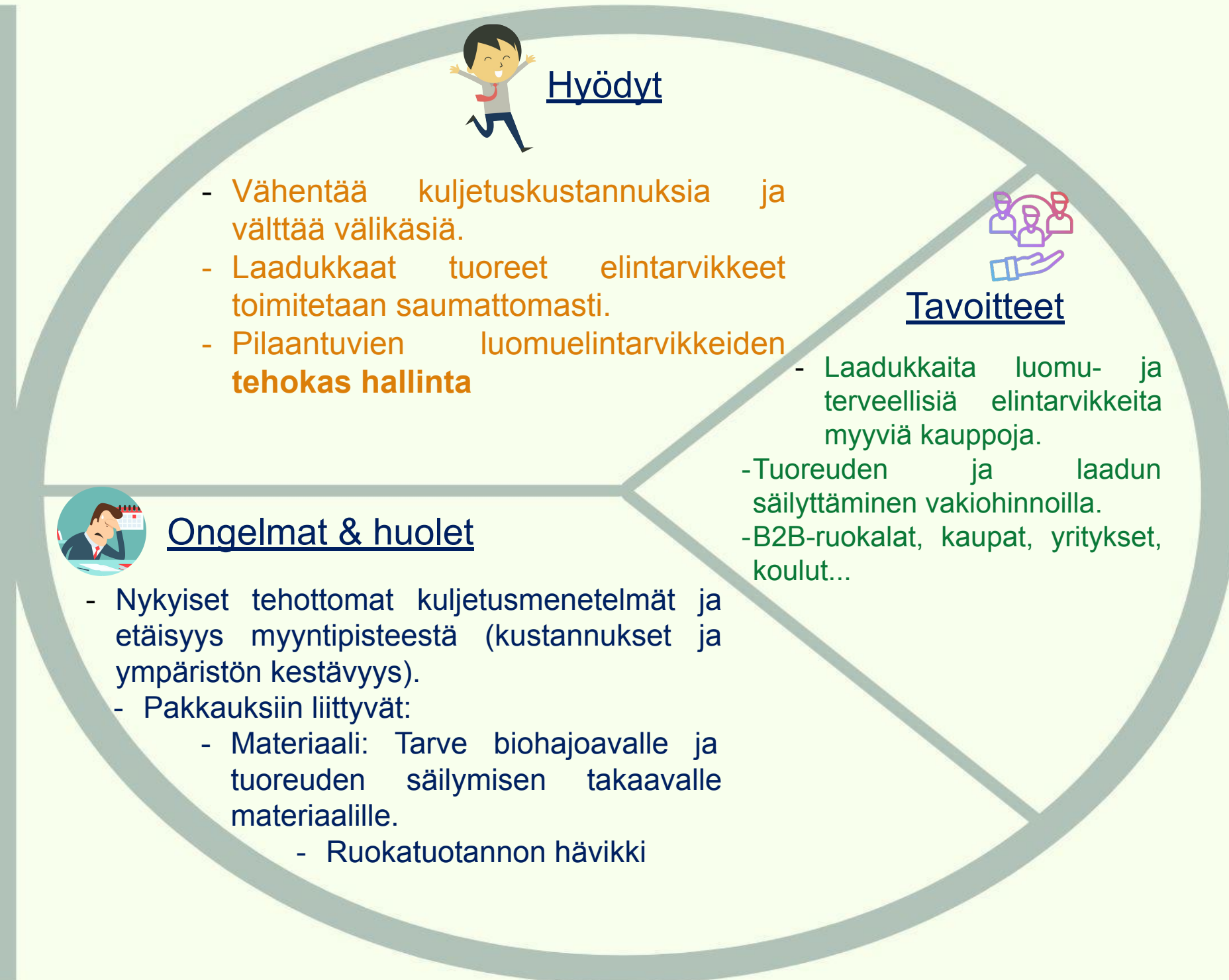


# Logistiikan kehittäminen – Arvolupaus-kanvaasi

## Arvolupaus



## Asiakasprofiili



---

# Arvolupaus-kanvaasin osioiden kuvaus

## Arvolupaus

- **Tuotteet & Palvelut** - Tuotteet tai palvelut, jotka tuottavat asiakkaalle hyötyä ja ratkaisevat asiakkaan ongelman.
- **Saatavat hyödyt** – Miten palvelu tuottaa asiakashyötyä ja miten se tarjoaa lisäarvoa asiakkaalle.
- **Ratkaisut ongelmiin** – Kuvaus siitä, millä tavoin tuote/palvelu ratkaisee asiakkaan ongelman.

## Asiakasprofiili

- **Hyödyt** – Asiakkaan odottamat ja tarvitsemat hyödyt, mikä ilahduttaisi asiakasta ja toimet, jotka voivat lisätä arvolupauksen hyväksymisen todennäköisyyttä.
- **Ongelmat & huolet** – Asiakkaan kokemat kielteiset kokemukset, tunteet tai riskit.
- **Tavoitteet** – Toiminnalliset, sosiaaliset ja emotionaaliset tehtävät, joita asiakkaat pyrkivät suorittamaan, ongelmat, joita he yrittävät ratkaista, ja tarpeet, joita he haluavat tyydyttää.



## Esimerkkejä palveluista/organisaatioista

| Palvelu/Organisaatio               | Linkki  | Alue / Maa       | Myyntikanava   | Liiketoimintamalli       |
|------------------------------------|---|------------------|--|--------------------------|
| PATU palvelutukkurit               | <a href="https://palvelutukkurit.fi/">https://palvelutukkurit.fi/</a> | Suomi            | Valtakunnallinen, paikallisten yrittäjien omistama tukkuliike. Toimittavat paikallisia tuotteita HoReCa-toimijoille, vähittäiskaupalle ja julkisille toimijoille.                      | Logistiikan kehittäminen |
| DeliPlate                          | <a href="https://deliplate.fi/">https://deliplate.fi/</a>             | Suomi            | Logistiikkapalvelut tuottajille varastoinnista keräilyyn ja lopulliseen jakeluun.  | Logistiikan kehittäminen |
| Uudenmaan ruoka (Uusimaa Food hub) | <a href="https://uudenmaanruoka.fi/">https://uudenmaanruoka.fi/</a>   | Helsinki / Suomi | Foodhub järjestää lähiruoan keräystä, jakelua ja markkinointia ja parantaa paikallisten tuottajien pääsyä markkinoille. Kuluttaja ostaa tuotteet verkosta ja noutaa ne noutopisteestä. | Logistiikan kehittäminen |
|                                    |   |                  |  |                          |

